

УДК 338.45 : 628.27

*П.Г.ПЕРЕРВА, А.В.КОСЕНКО, Т.А.КОБЕЛЕВА, М.В.МАСЛАК***СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ЦІНОВИХ, МАРКЕТИНГОВИХ, ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТА ІННОВАЦІЙНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ**

У статті обґрунтовано основні групи факторів, що визначають ефективність трансферу інтелектуальних технологій. В якості основних факторів виділені результати цінової, інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики. Запропоновано методичні положення системного підходу до трансферу інтелектуально-інноваційних технологій, який комплексно включає в себе вартісні (цінові), ринкові (маркетингові), сутнісні (інноваційні) характеристики, а також до оцінює перспективи практичного використання об'єкта трансферу для потенційного споживача (інвестиційні характеристики). Результати дослідження апробовані на ряді промислових підприємств та в університетських структурах.

**Ключові слова:** трансфер технологій, системний підхід, інвестиції, інновації, маркетинг, ціна

*П.Г.ПЕРЕРВА, А.В.КОСЕНКО, Т.А.КОБЕЛЕВА, М.В.МАСЛАК***СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ИССЛЕДОВАНИЮ ЦЕНОВЫХ, МАРКЕТИНГОВЫХ, ИНВЕСТИЦИОННЫХ И ИННОВАЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТРАНСФЕРА ТЕХНОЛОГИЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

В статье обоснованы основные группы факторов, определяющих эффективность трансфера интеллектуальных технологий. В качестве основных факторов выделены результаты ценовой, инновационной, инвестиционной и маркетинговой политики. Предложены методические положения системного подхода к трансферу интеллектуально-инновационных технологий, который комплексно включает в себя стоимостные (ценовые), рыночные (маркетинговые), сущностные (инновационные) характеристики, а также к оценивает перспективы практического использования объекта трансфера для потенциального потребителя (инвестиционные характеристики). Результаты исследования апробированы на ряде промышленных предприятий и в университетских структурах.

**Ключевые слова:** трансфер технологий, системный подход, инвестиции, инновации, маркетинг, цена

*P.G.PERERVA, A.V.KOSENKO, T.A.KOBELEVA, M.V.MASLAK***SYSTEM APPROACH TO THE STUDY OF PRICE, MARKETING, INVESTMENT AND INNOVATION CHARACTERISTICS OF TECHNOLOGY TRANSFER OF INDUSTRIAL PRODUCTS**

The article substantiates the main groups of factors that determine the efficiency of the transfer of intellectual technologies. The main factors are the results of pricing, innovation, investment and marketing policies. The methodical provisions of the systematic approach to the transfer of intellectual and innovative technologies are proposed, which in a complex way includes cost (price), market (marketing), essential (innovative) characteristics, and also evaluates the prospects of practical use of the transfer object for the potential consumer (investment characteristics). The results of the study have been tested on a number of industrial enterprises and in university structures.

**Keywords:** technology transfer, system approach, investments, innovations, marketing, price

**Введение.** В настоящее время Украина подошла к рубежу, за которым инновационное развитие превращается в критически необходимый императив экономического роста с неприспособленной для этого институциональной структурой. Попытки в этих условиях дожидаться эволюционного формирования эффективных институтов инновационного развития могут привести лишь к окончательной утрате остатков инновационного потенциала и к необратимой в среднесрочной перспективе деградации национальной экономики в целом. Чем скорее будет осознана необходимость применения комплексных мер стимулирования инновационной составляющей экономического роста, тем меньше будут издержки борьбы за создание конкурентоспособной инновационной экономики в Украине. В этой связи в качестве актуального направления в области развития инновационной экономики в Украине нами

предлагается системный подход к обоснованию трансфера технологий.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Проблемы трансфера и коммерциализации результатов интеллектуального труда являются предметом исследований многих отечественных и зарубежных ученых. Это, в частности, Г. Андрощук, В. Баранчев, О. Бутник-Сиверский, С. Валдайцев, В. Денисюк, Е. Ендерсон, В. Зинов, П.Ижевский, С. Ильяшенко, А. Косенко, Д. Коциски, О.Маслак, В.Мухопад, О. Новосельцев, Г. Олехнович, Г. Патора, Б. Прахов, Л. Устинова, Л. Федулова, П. Цыбулев, А. Череп, Н. Чухрай, А. Шапошников и другие.

Однако, несмотря на наличие значительного количества публикаций по данной тематике, ряд важных все еще остаются не достаточно рассмотренными. В частности, практически отсутствующие исследования, направленные на

решение проблем в сфере ценовой, маркетинговой, инвестиционной и инновационной политики трансфера технологий промышленной продукции.

**Постановка задачи.** Целью статьи является разработка ценовых, маркетинговых, инвестиционных и инновационных характеристик трансфера технологий промышленной продукции, формирование системного подхода к экономическому обоснованию процесса трансфера технологий.

**Методология.** Теоретико-методологической основой исследования, результаты которого представлены в данной статье, послужили труды отечественных и зарубежных ученых, посвященных проблеме трансфера результатов интеллектуального труда и управлению рынком интеллектуально-инновационной продукции украинских предприятий и организаций.

**Результаты исследования.** Большинство методических подходов к экономическому обоснованию процессов трансфера технологий промышленной продукции сводятся к определению частных характеристик коммерческого потенциала технологий. Нам представляется необходимым проводить системный подход к трансферу интеллектуально-инновационных технологий, который комплексно должен включать в себя стоимостные (ценовые), рыночные (маркетинговые), сущностные (инновационные) характеристики, а также в определенной мере оценивать перспективы практического использования объекта трансфера для потенциального потребителя (инвестиционные характеристики). Наши предложения в этом направлении предлагается свести к комплексу взаимосвязанных положений (этапов), сущность которых может быть сведена к следующему.

#### **I. Оценка полезности технологий.**

**Этап 1** – определение технических атрибутов и полезности технологии. Направлен на выявление технических преимуществ данной технологии и идентификацию ее параметров как рыночно-ориентированных (market pull), так и технологически-ориентированных (technology push), а также на выявление задачи, которые решаются с применением аналогичных или похожих технологий, в частности, задачи долговременного удовлетворения спроса общества. Порядок шагов: декомпозиция представленной технологии до уровня существенных технических признаков; выявление из числа существенных технических признаков технологии новых, то есть неизвестных на данном уровне техники. Проведение проверки наличия новой совокупности признаков в случае отсутствия в ней новых признаков; идентификация стадии развития технологии; определение типа партнеров по дальнейшему продвижению технологии; определение круга задачи, которые решаются аналогичными технологиями; выделения задачи, которые долгое время ожидают решения; определение полезности.

**Этап 2** – составление перечня задач, которые полностью (или почти полностью) решаются данной технологией.

Порядок шагов :

1) формирование перечня областей использования;

2) выявление самостоятельных задач и области использования, для которых исследуемая технология наиболее адекватна;

3) формулировка предложений по расширению круга самостоятельных задач, которые решаются технологией.

**Этап 3** – составление перечня задач, решению которых способствует данная технология (но не решает полностью). Порядок шагов: определение круга задач, которые решаются аналогичными технологиями в составе других комплексных технологий; формирование перечня областей комплексного использования; выделение комплексных технологий, в которых использование исследуемой технологии адекватнее всего; формулировка предложений по расширению круга задач, которые решаются технологией в составе других комплексных технологий.

**Этап 4** – конкурирующие и альтернативные технологии. Направлен на выявление научной уникальности технологии и определение характерного времени изменения инноваций. Будут обнаружены конкурирующие технологии и технологии-субституты. Порядок шагов: формирование перечня технологий, решающих как самостоятельные, так и частные задачи, аналогичные решаемым данной технологией; выделение из указанного перечня наиболее эффективных с точки зрения удовлетворения спроса общества, конкурирующих и альтернативных технологий; дополнительное выявление альтернативных технологий из других областей техники и плодотворных технологий, которые «порождают» продукты-субституты; сравнение обнаруженных технологий и областей техники по параметрам развития. Определение достоверности изменения научно-технического цикла развития области техники.

**Этап 5** – конкурентные преимущества. Направлен на оценку параметров потенциальной инновационной монополии за счет технических, научных, творческих параметров и преимуществ исследуемой технологии в сравнении с другими на фоне изменений уровня техники (state of art). Порядок шагов: оценка научного уровня исследуемой технологии; выявление факторов потенциальной инновационной монополии; оценка основных факторов инновационной монополии, основанной на технологии (научная актуальность, неочевидность технических решений в составе технологии, квалификация исследователей, необходимая для разработки аналогичных решений и др.); определение стойкости инновационной монополии, сформированной вышеупомянутыми факторами и оценка целесообразности ее

дополнительного укрепления за счет получения патентной защиты.

## **II. Определение прав интеллектуальной собственности**

Важность такого этапа связана с тем, что более чем в половине рассматриваемых на рынке технологий предложений имеются проблемы с правами собственности на предлагаемую технологию. Например, неправильно оформлена заявка на патент, лицензионные соглашения просрочены, субподрядчики, бывшие служащие или существующие лицензиаты могут также иметь законные требования, не все изобретатели внесены в список заявки на патент, правительственные организации или работодатели имеют свою долю прав, патенты использовались, чтобы гарантировать ссуды или оплату долгов, предлагает технологию тот, кто не является ее собственником, и т.д.

**Стадия 1** – проверка прав интеллектуальной собственности (ИС) и их патентной охраны. Направлена на спецификацию прав ИС, выявления рисков, связанных с неправомерным распределением прав на ИС, и выбор мероприятий, направленных на снижение патентно-правовых рисков, связанных с неправомерными действиями участников проекта разработки технологии. Порядок шагов: выявление в технологии потенциально охраноспособных объектов на основе данных декомпозиции технологии до уровня существенных признаков, данных о новых существенных технических признаках и данных проверки наличия новой совокупности признаков; классификация обнаруженных потенциально охраноспособных объектов по признакам объектов авторского права; оценка охраноспособности обнаруженных объектов на их соответствие критериям охраноспособности; выявление участников проекта – авторов обнаруженных потенциально охраноспособных объектов, разработанных при выполнении проекта, организаций-работодателей авторов, исполнителей и соисполнителей работ по проекту, а также лиц, которые владеют интеллектуальной собственностью, объекты которой прямо или косвенно использовались при проведении работ по проекту, а также могут использоваться при дальнейшем продвижении результатов исследований и разработок, связанных с проектом, на рынок; определение в составе участников проекта субъектов прав ИС; проверка правомочия осуществления субъектами прав ИС юридически значимых действий, направленных на приобретение потенциальных прав ИС.

**Стадия 2** – полная охрана прав ИС. Направлена на оценку возможности укрепления потенциальной инновационной монополии за счет формирования патентной монополии и пополнения портфеля прав, основанных на технологии, а также на разработку схем защиты прав ИВ на объекты технологии. На этой стадии будет оценен объем юридически значимых действий по пополнению портфеля прав путем оформления прав ИС на обнаруженные охраноспособные объекты, а также путем выявления

и фиксации ноу-хау. ИС может быть защищена несколькими способами. Наиболее предпочтительным является грамотно подготовленный и полученный патент или подача заявки на патентование в основных странах мира. Другие способы защиты – торговые марки, авторские права и торговые секреты. Весьма редко технология может очень долгое время оставаться тайной, особенно, когда изделия достигают рынка, что и определяет важность защиты авторства. Порядок шагов: классификация обнаруженных потенциально охраноспособных объектов в составе технологии на охраноспособные объекты, по которым необходимо получение охранных документов, охраноспособные объекты, по которым получение охранных документов нецелесообразно, и на неохраноспособные объекты, по которым получение охранных документов невозможно; определение потенциальных стран патентования; определение для каждого охраноспособного объекта, по которому целесообразно получение охранного документа, оптимального с точки зрения формирования инновационной монополии типа охранного документа (патент на изобретение или промышленный образец, свидетельство на полезную модель); определение состава сведений и формы оформления ноу-хау по следующим классам объектов технологии: неохраноспособные объекты; объекты, возможности получения охранных документов по которым упущены; объекты, по которым получение охранных документов нецелесообразно; составление портфеля прав, связанных с технологией, определение субъектов прав по каждому обнаруженному объекту и оценка возможности сосредоточения портфеля прав в целях использования технологии в условиях крепкой инновационной монополии. Выделение из портфеля прав принадлежащих лицам, которые не являются участниками проекта разработки технологии, а именно, прав ИС, объекты которой прямо или косвенно использовались при проведении работ по проекту, а также могут использоваться при дальнейшем продвижении результатов исследований и разработок, связанных с проектом, на рынок.

**Стадия 3** – анализ конкурентов. Направлена на формирование представления о мировых и национальных рынках ИС, а также на выявление субъектов указанных рынков и выбор мероприятий, направленных на снижение патентно-правовых рисков, связанных с наличием на рынках прав третьих лиц на объекты, аналогичные объектам технологии, а также на объекты, которые могут использоваться при использовании технологии. Порядок шагов: составление перечня субъектов прав ИС на объекты, аналогичные объектам технологии, а также на объекты, которые могут использоваться при применении технологии; оценка юридического риска использования технологии или осуществления трансфера технологии для потенциального владельца портфеля прав ИС на выделенных рынках; прогноз пренебрежения правами ИС конкурента. Оценка

риска нарушения охранных документов мешающих, на выбранных рынках.

### **III. Маркетинговые исследования и конкурентный анализ**

**Стадия 1** – промышленное использование и другие виды употребления технологии (производство продукта или предоставление услуги могут быть основаны на технологии). Направлена на определение того, для разработки каких продуктов (услуг) и в какой отрасли человеческой деятельности может быть использована технология. Будет также определено – являются ли потенциальные продукты (услуги) ответом на запросы рынка или же потенциальные продукты (услуги), в основу которых положена технология, являются продуктами рыночной новизны. Порядок шагов: идентификация стадии развития технологии; формирование перечня потенциальных продуктов.

**Стадия 2** – выявление потенциальных покупателей, стратегических партнеров и лицензиатов. Направлена на выявление преимуществ технологии при ее использовании разными группами лиц как при ее трансфере, например, путем передачи прав на использование технологии в целом или отдельных ее объектов, так и при производстве продуктов и предоставлении услуг на ее основе. Порядок шагов: определение ключевых выгод от использования продукта с применением технологии, покупки лицензии, инвестирования; выявление потенциальных стратегических партнеров и инвесторов – лица, коммерчески заинтересованных в технологии; выявление потенциальных партнеров и лицензиатов – лиц, заинтересованных в решении стоящих перед ними технических и научных задач, решение которых может быть получено с использованием технологии; выявление потенциальных партнеров и лицензиатов – лиц, выпускающих или готовых к выпуску продуктов и услуг, основанных на аналогичных технологиях; определение динамики сегментов рынка покупателей промышленных или потребительских продуктов и оказыванию услуг, основанных на технологии; определение процесса принятия решений.

**Стадия 3** – составление перечня наиболее привлекательных рыночных сегментов и наилучших потенциальных покупателей, стратегических партнеров и лицензиатов технологии. Он будет представлять свой результат последовательных фильтраций. Порядок шагов: исключаются из рассмотрения сегменты корпоративного и потребительского рынка с наличием больше чем одной слабой оценки в системе выбранных критериев; исключаются из рассмотрения потенциальные покупатели, стратегические партнеры и лицензиаты с неприемлемой стратегией (миссией); исключаются из рассмотрения потенциальные покупатели, стратегические партнеры и лицензиаты со слабой конкурентной позицией; исключаются из рассмотрения потенциальные покупатели, стратегические партнеры и лицензиаты с негативной динамикой

развития объемов продаж продуктов и услуг, на улучшение которых направлена технология, если эта динамика не обусловлена технологическим отставанием; исключаются из рассмотрения потенциальные покупатели, стратегические партнеры и лицензиаты при негативной оценке принятой ими системы закупок; производится сопоставление перечня выбранных сегментов потенциальных покупателей, стратегических партнеров и лицензиатов с перечнем тех, которые остались после фильтрации; производится обсуждение владельцем технологии совместно с экспертами результатов сопоставления перечня сегментов и перечня потенциальных покупателей, стратегических партнеров и лицензиатов; принятие решения владельцем технологии.

**Стадия 4** – потенциальный рынок. Направлена на выявление преимуществ технологии на целевых сегментах потенциального рынка как при ее трансфере, например, путем передачи прав на использование технологии в целом или отдельных ее объектов, так и при производстве продуктов и предоставлении услуг на ее основе. На основе определения потенциальных выгод для потребителя продукта и партнера по производству и лицензиата, будут определены потенциальные источники формирования прибыли от использования технологии. Порядок шагов: определение тенденций роста потенциальных целевых сегментов и выделение целевых сегментов; определение потребностей целевого сегмента.

**Стадия 5** – конкурирующие компании и их рыночные позиции. Порядок шагов: выявление конкурентов и составление их перечня; определение рыночных позиций выявленных компаний.

**Стадия 6** – входные рыночные барьеры. Направлена на определение входных барьеров на целевые рынки, как фактора наиболее эффективного использования технологии. Порядок шагов: формирование перечня и классификация для каждого целевого рынка возможных рыночных барьеров, характерных для потенциальных целевых рынков продуктов и услуг, основанных на технологии; определение патентных барьеров; разработка сценариев преодоления барьеров и оценка достоверности.

**Стадия 7** – потенциальные маркетинговые сценарии (стратегии), реакция конкурентов. Направлена на разработку вариантов собственной стратегии продвижения технологии и выбор максимально эффективного, наиболее достоверного и наилучшего из пессимистических сценариев в рамках сценариев по преодолению рыночных барьеров. Порядок шагов: определение сценариев продвижения на потенциальные целевые рынки продуктов и услуг, основанных на технологии; определение реакции конкурентов; выявление наименее затратных сценариев; выявление наиболее прибыльных сценариев; выявление максимально эффективного, наиболее достоверного и наилучшего из пессимистических сценариев.

**Выводы и рекомендации.** Предложен системный подход к трансферу интеллектуально-

инновационных технологий, который комплексно включает в себя стоимостные (ценовые), рыночные (маркетинговые), сущностные (инновационные) характеристики, а также в определенной мере оценивать перспективы практического использования объекта трансфера для потенциального потребителя (инвестиционные характеристики). Использование разработанных рекомендаций на практике позволяет существенно повысить точность и достоверность результатов экономического обоснования трансфера интеллектуально-инновационных технологий.

#### Список литературы

1. Перерва П.Г. Управление инновационной деятельностью // Маркетинг: теория, мировой опыт, украинская практика: учеб. / О.А.Старостина, Н.П.Гончарова, С.В.Крикавский, та ін., за ред. О.А.Старостіної. – К.: Знання, 2009. – С.461-518.
2. Ілляшенко С.М. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія // за ред. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.
3. Kocziszky G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veres Somosi, P.G.Pererva // Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р. / Кременч. нац. ун-т ім. Михайла Остроградського. – Кременчук, 2017. – С. 164-167. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9jl-bCWwpPrY7esG925mrQudP/view>
4. Товажнянський В.Л. Антикризовий моніторинг фінансово-економічних показників роботи машинобудівного підприємства / П.Г.Перерва, В.Л.Товажнянський // Економіка розвитку. – Х.: ХНЕУ. – 2010. – №2 (54). – С.46-50. 23.
5. Перерва П.Г. Моделювання стратегічної політики маркетингу конкурентоспроможності на засадах бенчмаркінгу / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Економічні науки : зб. наук. праць. Сер.: Економіка та менеджмент. – Луцьк: ЛНТУ, 2012. – Вип. 9 (34), ч. 2. – С. 10-23.
6. Перерва П.Г. Підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на засадах синергетичного бенчмаркінгу / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // Вісник Нац. ун-ту "Львівська політехніка": зб. наук. праць. Сер.: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів: Львівська політехніка, 2015. – № 819. – С. 167-174.
7. Ткачова Н.П. Синергетичний ефект бенчмаркінгу конкурентних переваг / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4(1). – С. 55-66.
8. Перерва П.Г. Формування кон'юнктури ринку електротехнічної продукції / П.Г.Перерва, Т.О.Кобелева, Н.П.Ткачова // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка»: зб. наук. праць. Сер.: Проблеми економіки та управління. – Львів: Львівська політехніка, 2015. – № 815. – С. 118-125.
9. Перерва П.Г. Экономика и управление инновационной деятельностью: учебник / Под ред. проф. Перервы П.Г., проф. Вороновского Г.К., проф. Меховича С.А., проф. Погорелова Н.И. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2009. – 1203 с.
10. Ткачова Н.П. Развитие методов анализа фактического stanu конкурентных переваг підприємства / П.Г.Перерва, Н.П.Ткачова // Економіка розвитку. – Харків: ХНЕУ, 2011. – № 4 (60). – С. 116-120.
11. Перерва П.Г. Практический маркетинг / П.Г.Перерва. – Выпуск 1. Термины и определения / Справочник менеджера промышленного предприятия. – М.: НПО «Реклама, информация, маркетинг», 1991. – 96 с.
12. Перерва, П.Г. Моделювання споживчої, виробничої, інтелектуальної та кадрової складових ресурсного потенціалу [Текст] / П.Г.Перерва, А.П.Косенко, А.В.Косенко // Вісник НТУ „ХПИ”. – 2012. – № 51(957). – С. 68-73.
13. Косенко О.П. Економічна оцінка інноваційного потенціалу: дис. ... канд. екон. наук: 08.02.02 / О.П. Косенко. – Х.: НТУ „ХПИ”, 2006. – 224 с.
14. Косенко О.П. Економічна сутність та методичні основи визначення рівня потенціалу виробничої системи / О. П. Косенко, А. І. Яковлев // Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за заг. ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «ТД «Папірус», 2010. – С. 186–194.
15. Перерва П.Г. Оцінка впливу інноваційної, інвестиційної та маркетингової політики підприємства на рівень конкурентоспроможності / П.Г.Перерва, С.Нарі, Т.О.Кобелева // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків: НТУ "ХПИ", 2018. – № 15 (1291). – С. 89-94.
16. Nagy, Szabolcs Current evaluation of the patent with regarding the index of its questionnaire / S. Nagy, M. Sikorska, P. Pererva // Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами: матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р. – Київ: НАУ, 2018. – С. 21-22.
17. Nagy, Szabolcs Monitoring of innovation and investment potential of industrial enterprises / S. Nagy, P. Pererva // Сучасні тенденції розвитку світової економіки: зб. матеріалів 10-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 18 травня 2018 р. – Харків: ХНАДУ, 2018. – С. 88-89.
18. Nagy, Szabolcs Estimation of economic efficiency of power engineering / S. Nagy, M. Sikorska, P. Pererva // Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток: матеріали 10-ї Ювіл. Міжнар. наук.-практ. конф., 18-19 квітня 2018 р. – Харків: ХНУБА, 2018. – Ч. 2. – С. 3-6.
19. Nagy, Szabolcs Digital economy and society – a cross country comparison of Hungary and Ukraine / S.Nagy // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. – Харків: НТУ "ХПИ", 2017. – № 46 (1267). – С. 174-179.
20. Kocziszky, György Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veres Somosi, P.G.Pererva // Стратегічні перспективи розвитку економічних суб'єктів в нестабільному економічному середовищі: зб. тез наук. робіт 2-ї Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф. з міжнар. участю, 28-30 листопада 2017 р. / Кременч. нац. ун-т ім. Михайла Остроградського. – Кременчук, 2017. – С. 164-167. – Режим доступу: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9jl-bCWwpPrY7esG925mrQudP/view>
21. Kocziszky, György Compliance risk in the enterprise / G.Kocziszky, M.Veres Somosi, T.O.Kobielieva // Стратегії інноваційного розвитку економіки України: проблеми, перспективи, ефективність "Форвард-2017": тр. 8-ї Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. студ. та молодих вчених, 27 грудня 2017 р. / ред.: П. Г. Перерва, С. М. Строков, О. М. Гудан. – Харків: НТУ "ХПИ", 2017. – С. 54-57.
22. Sikorska M. Compliance service at guest services enterprises / M.Sikorska, György Kocziszky, P.G.Pererva // Менеджмент розвитку соціально-економічних систем у новій економіці: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф., м. Полтава, 19 жовтня 2017 р. – Полтава: ПУЕТ, 2017. – С. 389-391.
23. Kocziszky, György Reputational compliance / György Kocziszky, M.Veres Somosi, T.O.Kobielieva // Дослідження та оптимізація економічних процесів "Оптимум-2017": тр. 13-ї Міжнар. наук.-практ. конф., 6-8 грудня 2017 р. / ред.: О. В. Манойленко, С. М. Строков. – Харків: НТУ "ХПИ", 2017. – С. 140-143.
24. Pererva P.G. Technology transfer / P. G. Pererva, György Kocziszky, D.Szakaly, M.Somosi Veres - Kharkiv-Miskolc: NTU «KhPI», 2012. – 668 p.
25. Kocziszky, György Compliance of an enterprise / György Kocziszky, M. Veres Somosi, P. Pererva // Сучасні підходи до креативного управління економічними процесами: матеріали 9-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 квітня 2018 р. – Київ: НАУ, 2018. – С. 19-20.

#### Bibliography (transliterated)

1. Pererva P.G. Upravleniye innovatsionnoy deyatel'nost'yu // Marketing: teoriya, mirovoy opyt, ukrainskaya praktika: ucheb. / O.A.Starostina, N.P.Goncharova, Ye.V.Krikavskiy i dr., Pod red. O.A.Starostinoi. – M.: Znaniye, 2009. – 1070 s.
2. Il'yashenko S.M. Marketing innovatsiy i innovatsii v marketinge: monografiya // pod red. S.M. Il'yashenko. – Sumy: ITD «Universitetskaya kniga», 2008. – 615 s.
3. Kocziszky G. Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / G.Kocziszky, M.Veres Somosi, P.G.Pererva // Strategicheskiye perspektivy razvitiya ekonomicheskikh sub'yektov v nestabil'noy ekonomicheskoy srede: sb. tezisov nauk. rabot 2-y Vseukr. nauchno-prakticheskoy. internet-konf. s mezhdunar. uchastiyem, 28-30 noyabrya 2017 / Kremenchn. nats. un-t im. Mikhaila Ostrogradskogo. – Kremenchnug, 2017. – S. 164-167. – Rezhim dostupa: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9jl-bCWwpPrY7esG925mrQudP/view>
4. Tovazhnyanskiy V.L. Antikrizisnyy monitoring finansovo-ekonomicheskikh pokazateley raboty mashinostroitel'nogo predpriyatiya /



- P.G.Pererva, V.L.Tovazhnyanskiy* // *Ekonomika razvitiya*. - KH.: KHNEU. - 2010. - №2 (54). - S.46-50. 23.
5. *Pererva P.G.* Modelirovaniye strategicheskoy politiki marketinga konkurentosposobnosti na osnove benchmarkinga / *P.G.Pererva, N.P.Tkachova* // *Ekonomicheskiye nauki: sb. nauk. trudov. Ser. Ekonomika i menedzhment*. - Luts: LNTU, 2012. - Vyp. 9 (34), ch. 2. - S. 10-23.
  6. *Pererva P.G.* Povysheniye konkurentosposobnosti mashinostroitel'nykh predpriyatiy na osnove sinergeticheskogo benchmarkinga / *P.G.Pererva, T.A.Kobeleva, N.P.Tkachova* // *Vestnik Nats. un-ta "Lvovskaya politekhnika"*: sb. nauk. trudov. Ser. Menedzhment i predprinimatel'stvo v Ukraine: etapy stanovleniya i problemy razvitiya. - L'vov L'vovskaya politekhnika, 2015 - № 819. - S. 167-174.
  7. *Tkachova N.P.* Sinergeticheskyy efekt benchmarkinga konkurentnykh preimushchestv / *P.G.Pererva, N.P.Tkachova* // *Marketing i menedzhment innovatsiy*. - 2011. - № 4 (1). - S. 55- 66.
  8. *Pererva P.G.* Formirovaniye rynka elektrotekhnicheskoy produktsii / *P.G.Pererva, T.O.Kobeleva, N.P.Tkachova* // *Vestnik Nats. un-ta «Lvovskaya politekhnika»*: sb. nauk. trudov. Ser.: Problemy ekonomiki i upravleniya. - L'vov L'vovskaya politekhnika, 2015 - № 815. - S. 118-125.
  9. *Pererva P.G.* *Ekonomika i upravleniye innovatsionnoy deyatel'nostyu: uchebnik* / Pod red. prof. Pererva P.G., prof. Voronovskogo K., prof. Mekhovicha S.A., prof. Pogorelova N.I. -Kharkov: NTU «KHPI», 2009. - 1203 s.
  10. *Tkachova N.P.* Razvitiye metodov analiza fakticheskogo sostoyaniya konkurentnykh preimushchestv predpriyatiya / *P.G.Pererva, N.P.Tkachova* // *Ekonomika razvitiya*. - Khar'kov: KHNEU, 2011. - № 4 (60). - S. 116-120.
  11. *Pererva P.G.* Prakticheskiy marketing / *P.G.Pererva*. - Vypusk 1. Terminy i opredeleniya / *Spravochnik menedzhera promyshlennogo predpriyatiya*. - M.: NPO «Reklama, informatsiya, marketing», 1991. - 96 s.
  12. *Pererva P.G.* Modelyuvannya spozhyvchoyi, vyrobnychoyi, intelektual'noyi ta kadrovoyi skladovoykh resursnoho potentsialu [Tekst] / *P.H.Pererva, A.P.Kosenko, A.V.Kosenko* // *Visnyk NTU „KHPII”*. - 2012. - № 51(957). - S. 68-73.
  13. *Kosenko O.P.* Ekonomichna otsinka innovatsiynoho potentsialu: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.02.02 / *O.P.Kosenko*. - Kh.: NTU „KHPI”, 2006. - 224 s.
  14. *Kosenko O.P.* Ekonomichna sutnist' ta metodychni osnovy vyznachennya rinvya potentsialu vyrobnychoyi systemy / *O.P.Kosenko, A.I.Yakovlyev* // *Marketynh. Menedzhment. Innovatsiyi: monohrafiya / za zah. red. d.e.n., profesora S. M. Il'yashenka*. - Sumy: TOV «TD «Papirus», 2010. - S. 186-194.
  15. *Pererva P.G.* Evaluation of the impact of innovative, investment and marketing policy of the enterprise on the level of competitiveness / *P.G.Pererva, Szabolcs Nagy, T.O.Kobyelyeva* // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "Kharkivs'kyi politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr. - Kharkiv: NTU "KHPI", 2018. - № 15 (1291). - S. 89-94.
  16. *Nagy, Szabolcs* Current evaluation of the patent with regarding the index of its questionnaire / *S. Nagy, M.Sikorska, P.Pererva* // *Suchasni pidkhody do kreatyvnoho upravlinnya ekonomichnymy protsesamy: materialy 9-yi Vseukr. nauk.-prakt. konf.*, 19 kvitnya 2018 r. - Kyiv: NAU, 2018. - S. 21-22.
  17. *Nagy, Szabolcs* Monitoring of innovation and investment potential of industrial enterprises / *S.Nagy, P.Pererva* // *Suchasni tendentsiyi rozvytku svitovoyi ekonomiky: zb. materialiv 10-yi Mizhnar. nauk.-prakt. konf.*, 18 travnya 2018 r. - Kharkiv: KHNUADU, 2018. - S. 88-89.
  18. *Nagy, Szabolcs* Estimation of economic efficiency of power engineering / *S. Nagy, M. Sikorska, P. Pererva* // *Yevropeys'kyi vektor modernizatsiyi ekonomiky: kreatyvnist', prozorist' ta stalyy rozvytok: materialy 10-yi Yuvil. Mizhnar. nauk.-prakt. konf.*, 18-19 kvitnya 2018 r. - Kharkiv: KHNUBA, 2018. - CH. 2. - S. 3-6.
  19. *Nagy, Szabolcs* Digital economy and society – a cross country comparison of Hungary and Ukraine / *S.Nagy* // *Visnyk Natsional'noho tekhnichnoho universytetu "Kharkivs'kyi politekhnichnyy instytut"* (ekonomichni nauky): zb. nauk. pr. - Kharkiv: NTU "KHPI", 2017. - № 46 (1267). - S. 174-179.
  20. *Kocziszký, György* Anti-corruption compliance in the enterprise's program [Electronic resource] / *G.Kocziszký, M.Veres Somosi, P.G.Pererva* // *Stratehichni perspektyvy rozvytku ekonomichnykh sub'yektiv v nestabil'nomu ekonomichnomu seredovyschi: zb. tez nauk. robit 2-yi Vseukr. nauk.-prakt. internet-konf. z mizhnar. uchastyu, 28-30 lystopada 2017 r. / Kremench. nats. un-t im. Mykhayla Ostrohrads'koho*. - Kremenchuk, 2017. - S. 164-167. - Rezhym dostupa: <https://drive.google.com/file/d/1r-6uz8h9jl-bCWwpPrY7esG925mrOudP/view>.
  21. *Kocziszký, György* Compliance risk in the enterprise / *G.Kocziszký, M.Veres Somosi, T.O.Kobielieva* // *Stratehiyi innovatsiynoho rozvytku ekonomiky Ukrainy: problemy, perspektyvy, efektyvnist' "Forward-2017"*: tr. 8-yi Mizhnar. nauk.-prakt. Internet-konf. stud. ta molodykh vchenykh, 27 hrudnya 2017 r. / red.: *P.G.Pererva, Y.M.Strokov, O.M.Gutsan*. - Kharkiv: NTU "KHPI", 2017. - S. 54-57.
  22. *Sikorska M.* Compliance service at guest services enterprises / *M. Sikorska, G. Kocziszký, P. G. Pererva* // *Menedzhment rozvytku sotsial'no-ekonomichnykh system u noviy ekonomitsi: materialy Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf., m. Poltava, 19 zhovtnya 2017 r.* - Poltava: PUET, 2017. - S. 389-391.
  23. *Kocziszký, György* Reputational compliance / *G.Kocziszký, M.Veres Somosi, T.O.Kobielieva* // *Doslidzhennya ta optymizatsiya ekonomichnykh protsesiv "Optimum-2017"*: tr. 13-yi Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 6-8 hrudnya 2017 r. / red.: *O.V.Manoylenko, Y.M. Strokov*. - Kharkiv: NTU "KHPI", 2017. - C. 140-143.
  24. *Pererva P.G.* Technology transfer / *P.G.Pererva, G.Kocziszký, D.Szakaly, M. Somosi Veres* - Kharkiv-Miskolc: NTU «KHPI», 2012. — 668 p.
  25. *Kocziszký, György* Sompliance of an enterprise / *G.Kocziszký, M.Veres Somosi, P.Pererva* // *Suchasni pidkhody do kreatyvnoho upravlinnya ekonomichnymy protsesamy: materialy 9-yi Vseukr. nauk.-prakt. konf.*, 19 kvitnya 2018 r. - Kiev: NAU, 2018. - S. 19-20.

Надійшла (received) 16.05.2018

#### Відомості про авторів / Сведения об авторах / About the Authors

**Перерва Петро Григорович (Перерва Петр Григорьевич, Pererva Petr Grigorievich)** – доктор економічних наук, професор, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», завідувач кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (067) 940-16-81; e-mail: [prpererva@gmail.com](mailto:prpererva@gmail.com)

**Косенко Анорій Васильович (Косенко Андрей Васильевич, Kosenko Andrey Vasilyevich)** – кандидат економічних наук, доцент, Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», професор кафедри організації виробництва і управління персоналом; тел.: (050) 281-09-94; e-mail: [avakos74@gmail.com](mailto:avakos74@gmail.com)

**Кобелева Тетяна Олександрівна (Кобелева Татьяна Александровна, Kobeleva Tat'yana Aleksandrovna)** – кандидат економічних наук, доцент кафедри організації виробництва і управління персоналом Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». (097) 468-56-45, e-mail [tanja.kobeleva@gmail.com](mailto:tanja.kobeleva@gmail.com)

**Маслак Марія Володимирівна (Маслак Мария Владимировна, Maslak Maria Vladimirovna)** - Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», асистент кафедри організації виробництва та управління персоналом; тел.: (057) 707-68-56; e-mail [mariya.maslak2016@gmail.com](mailto:mariya.maslak2016@gmail.com)